
Konstanz und Wandel in der Wirtschaftsförderung – Historie, aktuelle Rahmenbedingungen und notwendige Anpassungen für ein zukunftsfähiges Förderinstrumentarium am Beispiel der NRW.BANK

GABRIELA PANTRING, SEBASTIAN BUßMANN UND HENDRICK STOECKERT

Gabriela Pantring, NRW.BANK, e-mail: Gabriela.Pantring@nrwbank.de
Sebastian Bußmann, NRW.BANK, e-mail: Sebastian.Bussmann@nrwbank.de
Hendrick Stoeckert, NRW.BANK, e-mail: Hendrick.Stoeckert@nrwbank.de

Zusammenfassung: In Nordrhein-Westfalen reicht die Wirtschaftsförderung durch staatliche Banken bis in das frühe 19. Jahrhundert zurück. Mehrere der Ziele und Instrumente der damals agierenden Institute leben in der NRW.BANK fort. Im Zeitverlauf haben geänderte wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen jedoch auch zu neuen Geschäftsfeldern und Förderinstrumenten geführt. Heute sind es insbesondere das Niedrigzinsumfeld, die Digitalisierung sowie sich ändernde Vertriebsstrukturen in der Kreditwirtschaft und ganz aktuell die Corona-Pandemie, die bei der NRW.BANK – wie auch bei anderen Instituten – Modernisierungsmaßnahmen für ein zukunftsfähiges Förderinstrumentarium erforderlich machen.

Summary: In North Rhine-Westphalia, economic development by state banks dates back to the early 19th century. Several of the objectives and instruments of the institutions operating at the time continue to be pursued and used by NRW.BANK to this very day. Over time, however, changes in the economic and political environment have also led to new business areas and promotional instruments. Today, it is above all the low-interest rate environment, digitalisation, changing distribution structures in the banking industry and, most recently, the coronavirus pandemic which make it necessary for NRW.BANK – and other institutions as well – to modernise its range of sustainable promotional instruments.

→ JEL classification: G20, G21, G28

→ Keywords: Promotional program, equity and debt instruments, corona crisis, NRW.BANK

I Einleitung

Wie alle Institutionen entwickeln sich auch Förderinstitute¹ im Spannungsfeld von Konstanz und Wandel. Klassische Ziele und Instrumente der Förderung sind teils nach wie vor modern, aber Veränderungen der politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen führen auch zu stetigen Neuerungen in der Fördertätigkeit der Institute. Im Folgenden wird anhand der Wirtschaftsförderung der NRW.BANK und ihrer Vorgängerinstitute herausgearbeitet, was diese allgemeine Feststellung im Detail bedeutet. Im ersten Teil wird das Motiv der Konstanz und des Wandels in historischer Perspektive skizziert. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen werden im zweiten Teil wesentliche Rahmenbedingungen für das Fördergeschäft identifiziert, die eine Adjustierung des historisch gewachsenen Instrumentenmix erfordern, um auch zukünftig gewünschte Förderimpulse setzen zu können.

2 Ursprünge der Wirtschaftsförderung in der NRW.BANK

2.1 Rückblick auf die Zeit vom 19. Jahrhundert bis zum zweiten Weltkrieg

Die institutionellen Wurzeln der NRW.BANK lassen sich auf das frühe 19. Jahrhundert zurückführen. Zur Überwindung der wirtschaftlichen Folgen der napoleonischen Kriege sowie zur Behebung der erheblichen infrastrukturellen Mängel wurde die Idee verfolgt, auf dem Gebiet des heutigen Nordrhein-Westfalens staatliche Darlehenskassen zu betreiben.² 1832 wurden aus diesem Bestreben heraus die „Westfälische Hülfskasse“ mit Sitz in Münster und 1853 die „Rheinische Provinzial Hülfskasse“ in Köln gegründet. Ihre Aufgabe war es, günstige und langfristige Finanzierungen bereitzustellen. Aufgrund der leeren öffentlichen Kassen und des hohen Bedarfs wurden Darlehen hauptsächlich für die Finanzierung von Kirchen-, Hospital- und Schulbauten, von Straßen und Brücken sowie für andere kommunale Zwecke ausgereicht. Die Satzungen beider Kassen sahen aber auch die Darlehensvergabe an gewerbliche Unternehmen vor (vgl. Korres 2007: 11, 28). Rund 13 % der Darlehen der Westfälischen Hülfskasse gingen in den Anfangsjahren an gewerbliche Unternehmen, beim rheinischen Pendant waren es 2 % (vgl. Korres 2007: 35.) Es ist anzunehmen, dass für den geringeren Anteil im Rheinland eine dort besser ausgebaute Bankenlandschaft ausschlaggebend war (vgl. Korres 2007: 43).

Die wirtschaftliche Bedeutung der beiden Hülfskassen blieb aufgrund ihrer geringen Größe, satzungsmäßiger Beschränkungen der Geschäftstätigkeit sowie unzureichender Refinanzierungsmöglichkeiten allerdings überschaubar. Spätestens ab den 1870er Jahren passte das enge institutionelle Korsett der Hülfskassen nicht mehr zu der hohen wirtschaftlichen Dynamik im Rheinland und in Westfalen. Mit dem Ausbau der provinziellen Selbstverwaltungen und der Gründung der Provinzialverbände in Preußen eröffnete sich die Möglichkeit, aus den Hülfskassen rechtlich selbstständige Landesbanken zu bilden.³ Bei der Gründung wurde das gesamte Vermögen der Hülfskasse in die entsprechende Landesbank eingebracht, der jeweilige Provinzialverband fungierte

1 Zur Definition von Förderbanken vgl. Europäische Kommission 2015:3.

2 Treibende Kraft war Ludwig Freiherr von Vincke (1774-1844), der 1816 das Oberpräsidium der neu gebildeten Provinz Westfalen übernahm.

3 Die Landesbank der Rheinprovinz wurde mit Sitz in Düsseldorf 1888, die Landesbank der Provinz Westfalen mit Sitz in Münster 1890 gegründet.

als Gewährträger. Den Landesbanken wurde gestattet, zur Refinanzierung Provinzial-Anleihe-scheine zu begeben (vgl. Backmann 2018: 31). Auch Einlagen konnten sie nun von nahezu jedem annehmen: von Sparkassen, Einrichtungen der Öffentlichen Hand und von Privaten (vgl. Pohl 1982: 78f, 94). Damit wurde die Refinanzierung auf eine deutlich breitere Basis gestellt, denn vormals dienten fast nur die vorhandenen Eigenmittel für die Kreditvergabe.⁴ Das Geschäftsmodell, langfristige Finanzierungen zu festen Zinsen anzubieten, wurde in den neuen Landesbanken fortgesetzt. Öffentliche und private Kreditnehmer wurden zudem in den neuen Satzungen stärker gleichberechtigt nebeneinandergestellt. De facto blieb die vorherrschende Bedeutung der Kreditvergabe an Kommunen sowie die Öffentliche Hand im Allgemeinen allerdings bestehen (vgl. Basczok 1974:22).

Das Geschäftsmodell der beiden Landesbanken war bis zum Anfang des 20. Jahrhunderts tragfähig, die Landesbanken expandierten im Zeitverlauf stark (vgl. Korres 2007: 58). Eine Zäsur markierte allerdings der erste Weltkrieg. Die Landesbanken hatten gegenüber der Finanzierung des Krieges und dem Verkauf von Kriegsanleihen alle anderen Finanzierungswünsche zurückzustellen. Die Kreditvergabe an die zivile Wirtschaft kam praktisch zum Erliegen.⁵ Aber auch in den Nachkriegsjahren hielten sich die Landesbanken wegen der ausgeprägten Kapitalknappheit und der langfristigen Refinanzierungsprobleme bei der Gewährung von Krediten an die private Wirtschaft zurück (vgl. Pohl 1982: 133, 138). Besondere Schwierigkeiten für die Kreditvergabe ergaben sich durch die Hyperinflation 1923 sowie die Weltwirtschaftskrise ab 1929. Als die Landesbanken 1931 von der – insbesondere durch die Flucht von ausländischem Kapital ausgelösten – Bankenkrise erfasst wurden, standen sie selbst am Abgrund. Unter neuer Führung von öffentlich eingesetzten Staatskommissaren konnten sie aber in der Folgezeit saniert werden.

Für die Landesbanken wiederholte sich im dritten Reich die Entwicklung mehr oder minder des ersten Weltkriegs. Ab 1933 wurde der deutsche Geld- und Kapitalmarkt immer stärker der Rüstungs- und Kriegswirtschaftspolitik unterworfen. Die Kreditvergabe an Privatpersonen und Unternehmen ohne wehrwirtschaftlichen Zweck versiegte fast vollständig (vgl. Pohl 1982: 155f).

2.2 Die Entwicklung nach dem zweiten Weltkrieg

Nach dem zweiten Weltkrieg musste der Wiederaufbau finanziert werden. Die Nachfolgeinstitute der Landesbanken der Rheinprovinz und der Provinz Westfalen, die Rheinische Girozentrale und Provinzialbank sowie die Landesbank für Westfalen (Girozentrale) begannen nach der Währungsreform 1948 mit der Wiederbelebung des Kreditgeschäfts.⁶ In der Anfangszeit stand vor allem die Finanzierung des Wohnungsbaus, von Infrastrukturmaßnahmen und von kommunalen Zwecken im Fokus. Jedoch betätigten sie sich auch in der Kreditversorgung der Unternehmen im Geschäftsgebiet, schwerpunktmäßig in der Grundstoffindustrie, der Versorgungswirtschaft und der Schwerindustrie sowie der Unternehmen mit großen Kriegs- und Demontageschäden (vgl. Pohl 1982: 186f, 209, 218). Mit Sparkassen, die aufgrund satzungsmäßig festgelegter Grenzen oder aufgrund von Liquiditätsrestriktionen Schwierigkeiten bei der Kreditvergabe an bestimmte Unternehmen hatten, wurden überdies gemeinschaftliche Kredite vergeben. Anfang der 1950er

4 Das über die Aufnahme von Fremdkapital gehebelte Fördergeschäft stellt zwar heute die Regel dar, die Refinanzierung der Förderung über Eigenmittel existiert allerdings auch weiterhin in der Förderinstitutslandschaft, z.B. in der Wohnraumförderung der NRW.BANK.

5 Zur finanziellen Mobilmachung im ersten Weltkrieg und zur Verdrängung ziviler Investitionen vgl. Hardach 2017.

6 Die Rheinische Girozentrale und Provinzialbank wurde 1935, die Landesbank für Westfalen (Girozentrale) 1943 gegründet.

wurde dieses sogenannte Konsortialgeschäft auch mit Banken außerhalb des Sparkassensektors gestartet (vgl. Pohl 1982: 186 f, 204).

Die Kreditvergabe der Rheinischen Girozentrale und Provinzialbank sowie der Landesbank für Westfalen an kleine und mittlere Unternehmen wuchs ab den 1950er Jahre im Zuge des starken Wirtschaftsaufschwungs bis zum ersten Konjunkturabschwung 1966/1967 ebenfalls rasch an. Aus Sicht der Wirtschaftsförderung war darüber hinaus bedeutend, dass sich das Land Nordrhein-Westfalen der beiden Banken bediente,⁷ um die von ihm aufgelegten sogenannten „zentralen Kreditaktionen“ weiterzuleiten.⁸ In dieser Zeit wurde auch das noch heute praktizierte Hausbankensystem, das heißt die Vergabe von Förderkrediten über die Hausbanken der Kunden, in der Wirtschaftsförderung etabliert.⁹ Den Unternehmen wurden über die Kreditaktionen nach regionalwirtschaftlichen Aspekten langfristige und zinsgünstige Finanzierungen bereitgestellt. 1962 wurden in Nordrhein-Westfalen die zentralen Kreditaktionen zum Landeskreditprogramm (LKP) zusammengefasst. Breiter angelegte mittelständische Wirtschaftsförderprogramme ohne Regionalbezug existierten in den 1950er Jahren – auch bundesweit – kaum.¹⁰

Zwar gab es bereits in den 1960er Jahren erste Ansätze,¹¹ doch sollte es erst bis in die 1970er Jahre dauern, bis der Mittelstand als Gruppe für die Unterstützung durch flächendeckende Förderprogramme entdeckt wurde.¹² Ab Ende der 1970er Jahre stand die Mittelstandsförderung auch eng im Kontext der Innovationsförderung (vgl. Fier/Harhoff 2001: 11). Auf Landesebene betrieb Nordrhein-Westfalen ebenfalls seit jener Zeit über mehrere Programme mit Zuschüssen und zinsgünstigen Darlehen Innovationsförderung bei kleinen und mittleren Unternehmen.¹³ Dabei wurden mit unterschiedlicher Schwerpunktsetzung die Finanzierung und die Beratung von Unternehmen sowie ihre Vernetzung untereinander aber auch zu Forschungseinrichtungen gefördert.¹⁴ Unterstützung bei der Abwicklung kam bei mehreren nordrhein-westfälischen Förderprogrammen von der Westdeutschen Landesbank Girozentrale (WestLB), die 1969 aus der Fusion der rheinischen und westfälischen Girozentralen/Landesbanken entstand. In den 1970er und 1980er Jahren wurde die regionale Wirtschaftsförderung vor allem im Zusammenhang mit dem

7 1954/55 beteiligte sich das Land Nordrhein-Westfalen neben den Landschafts- und Sparkassen – und Giroverbänden als weiterer Gewährträger an den beiden Girozentralen/Landesbanken.

8 Hierunter sind zu verstehen: 1. Grenzland-Kreditprogramm (1949–1961), 2. Ostwestfalen-Kreditprogramm (1955–1960), 3. Randgebiete-Kreditprogramm (1958–1960), 4. Kreditprogramm für Förderungsgebiete (1960/61) und 5. Kreditprogramm für Steinkohlegebiete (1960/61).

9 Das „Hausbankenprinzip“ wurde insbesondere durch die sogenannten bundesweit angebotenen Lastenausgleichsdarlehen in den allgemeinen Sprachgebrauch überführt. Vgl. Menzel 1960: 23 f, 63 f. Durch das „Hausbankenprinzip“ ist eine Beantragung von Förderdarlehen nur über die Hausbank möglich und kann nicht direkt bei den Vergabestellen erfolgen.

10 Auch im von der KfW bundesweit angebotene ERP-Programm stand zunächst der Wohnungsbau im Mittelpunkt. Erst in den 1960er Jahren wurde die Förderung der mittelständischen Wirtschaft forciert und 1971 von der KfW ein spezielles Mittelstandsprogramm aufgelegt, vgl. KfW 2020a.

11 Z. B. wurde 1961 das bayerische Mittelstandskreditprogramm aufgelegt.

12 Hier sind insbesondere das 1970 gestartete Nordrhein-Westfalen-Programm zur Ansiedlung neuer Unternehmen sowie die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu nennen, vgl. Ziegler 2002: 8.

13 Z. B. wurde 1978 das landeseigene „Technologieprogramm Wirtschaft“ (TPW) gestartet.

14 Zu den zur Verfügung stehenden einzelnen Förderinstrumenten siehe Kapitel 3.

beginnenden Strukturwandel im Ruhrgebiet fortgesetzt. Auf Basis der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“¹⁵ war der Förderbereich der WestLB stark in die Abwicklung der Zuschüsse eingebunden. Ab den 1980er Jahren wurden Initiativen für die Montanregionen und später für ganz NRW als flankierende Elemente auf den Weg gebracht.

Zunehmend bekam auch die Regionalpolitik auf europäischer Ebene eine wichtige Bedeutung. Sowohl durch die Förderung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl sowie der europäischen Strukturfonds, aber auch durch die Beihilfekontrollvorschriften, die verschärft in den 1990er Jahren zum Tragen kamen, positionierte sich die Europäische Kommission als wichtiger Akteur in der Regionalpolitik. In NRW erhielt insbesondere das Ziel-2-Programm als ein operationelles Programm aus den Strukturfonds eine wesentliche finanzielle Bedeutung für die Regionalförderung.¹⁶ Die Bedeutung der regionalen Strukturmaßnahmen manifestierte sich auch in der Entwicklung der entsprechenden Finanzhilfen in Nordrhein-Westfalen, die vom Ende der 1980er Jahre bis Mitte der 1990er Jahre mehr als verdoppelt wurden (Jakoby 2005: 193). Erst danach zeigten sich durch die Wiedervereinigung und die Aufnahme weiterer EU-Mitglieder und der daraus resultierenden Neujustierung der regionalen Disparitäten rückläufige Tendenzen. Die Investitions-Bank, die ab 1989 als Zentralbereich innerhalb der WestLB Organisation die Förderaufgaben betreute, spielte vor allem in der Abwicklung dieser Programme im Auftrag des Landes eine bedeutende Rolle (vgl. Landtag Nordrhein-Westfalen 2017: 184).

Auf Grund europäischen Wettbewerbsrechts mussten Anfang der 2000er Jahre Förder- und Wettbewerbsgeschäft der deutschen Landesbanken strikt voneinander getrennt werden (vgl. VÖB, 2013). Im Zuge dessen hat die 2002 gegründete Landesbank NRW, ab 2004 NRW.BANK, die Funktionen der Investitions-Bank übernommen. Die NRW.BANK wurde bei ihrer Gründung mit den staatlichen Haftungsinstrumenten Anstaltslast und Gewährträgerhaftung (vgl. BMF, 2002, 4) ihres Eigentümers, dem Land Nordrhein-Westfalen, ausgestattet. Ihr Fördergeschäft refinanziert sie in erster Linie durch die Emission von Wertpapieren und nutzt dabei ihre guten Refinanzierungsmöglichkeiten am Kapitalmarkt. Zwar ist die Abwicklung von Strukturfondsprogrammen auf Grund geänderter Rahmenbedingungen weniger ausgeprägt als in den 1990er-Jahren, dafür wurde durch den Aufbau des Förderbeteiligungsgeschäfts über alle Unternehmenslebensphasen ein neues Betätigungsfeld erschlossen. Zusätzlich erlangen Beratungsleistungen als zweite Säule der Förderung neben der Finanzierung – wie beispielsweise das Coaching von Gründern – einen zunehmend größeren Stellenwert.

3 **Das Förderinstrumentarium in der Wirtschaftsförderung am Beispiel der NRW.BANK**

3.1 Überblick

Die NRW.BANK und ihre Vorgängerinstitute mussten in ihrer langen Historie – wie auch andere Förderinstitute – stets Lösungen für die Aufgaben ihrer jeweiligen Zeit finden. Hierzu bedurfte es eines ständigen Wandels der Ziele und Tätigkeitsfelder. Technologische Veränderungsprozesse,

15 Vor dem Hintergrund seiner Politikverflechtungstheorie liefert Scharpf eine kritische Auseinandersetzung mit bund- und länderfinanzierten Förderprogrammen, vgl. Scharpf, Reissert & Schnabel 1976. Vgl. dazu auch Wachendorfer-Schmidt, U. 2003: 273 ff.

16 Im Rahmen des Ziel-2-Programms fördert die Europäische Union seit 1988 den Strukturwandel in Regionen mit einer rückläufigen industriellen Entwicklung. Zur Vertiefung siehe Jakoby 2005.

demografische und ökologische Entwicklungen sowie der konjunkturelle Einbruch in Folge der Corona-Pandemie sind aktuell bestimmende Themenkomplexe. Die daraus abgeleiteten Ziele umfassen beispielsweise die Förderung von Unternehmensgründungen und -nachfolgen, die finanzielle Unterstützung bei Umweltschutzmaßnahmen und die Sicherung der mittelständischen Kapitalversorgung.

Zur Erreichung ihrer Ziele verwenden Förderinstitute bestimmte Förderinstrumente,¹⁷ die als „Werkzeugkoffer“ verstanden werden können. Einige Werkzeuge haben bei der NRW.BANK und ihren Vorgängerinstituten eine lange Tradition, andere sind hingegen neueren Datums. Für die Ableitung von Handlungsbedarfen aus den derzeit herrschenden Rahmenbedingungen, ist vorab eine systematische Darstellung des Förderinstrumentariums hilfreich. Letzteres kann aus Sicht des Fördernehmers in Fremd-, Eigen- und Mezzaninkapital unterteilt werden.¹⁸

Abbildung 1

Zentrale Förderinstrumente in der Wirtschaftsförderung der NRW.BANK

Zentrale Förderinstrumente in der Wirtschaftsförderung der NRW.BANK



1



Quelle: Eigene Darstellung.

17 Im Folgenden liegt der Fokus auf der Darstellung der Finanzierungsinstrumente. Daneben sind auch Beratungsleistungen zentraler Bestandteil des Förderinstrumentariums der NRW.BANK.

18 Ein wichtiges Instrument der Wirtschaftsförderung sind grundsätzlich auch die seitens der Länder, des Bundes oder der EU vergebenen Zuschüsse. Förderinstitute können im Rahmen der Vergabe von Zuschussmitteln Funktionen als Bewilligungsbehörden oder Zahlstellen übernehmen. Die Einbindung in die Vergabe von Zuschüssen variiert dabei zwischen den Bundesländern erheblich und ist insbesondere bei den ostdeutschen Förderinstituten stark ausgeprägt. Zuschüsse sind indessen kein originäres Instrument der Förderinstitute, sondern sie fungieren dabei als Dienstleister der öffentlichen Hand.

3.2 Bestehende Instrumente – Fremdkapitalangebote

Zu den langfristig etablierten Instrumenten gehören insbesondere programmgebundene Förderkredite, die in aller Regel nicht direkt über die Förderinstitute, sondern über die Hausbanken an die Endkreditnehmer vergeben werden. Zunächst einmal dienen Förderkredite einer generell verbesserten Kapitalbereitstellung für den Mittelstand. Dieser sieht sich im Vergleich zu großen Unternehmen einer strukturellen Benachteiligung bei der Kapitalbeschaffung gegenüber. So scheidet für mittelständische Unternehmen die Finanzierung am Kapitalmarkt angesichts des geringeren Kapitalbedarfs in der Regel aus (vgl. Bendel et al. 2016: 39; Paffenholz, 2002: 2), die Konditionen bei Hausbanken sind aufgrund niedrigerer Kredithöhen bei recht konstanten Bearbeitungskosten tendenziell schlechter (vgl. Butkowski et al., 2019: 6; Kraemer-Eis et al. 2018: 11) und die Verhandlungsmacht ist auf Grund eingeschränkter finanzieller Diversifikationsmöglichkeiten geringer (vgl. Reize, 2005: 30). Vor diesem Hintergrund bieten zahlreiche Förderinstitute Mittelständlern im Hausbankenverfahren allgemein nutzbare Betriebsmittel- und Investitionsdarlehen – teils mit moderater Zinsvergünstigung – an.

Stärker zinsvergünstigte Förderkredite werden bei thematisch eng umrissenen Spezialprogrammen vergeben, um im Sinne der volkswirtschaftlichen Wohlfahrtsökonomik (vgl. z. B. Fritsch, 2014) Anreize für gesamtwirtschaftlich wünschenswerte Investitionen zu setzen und so Marktineffizienzen entgegenzuwirken. Hierzu gehören beispielsweise Finanzierungsangebote für Investitionen in innovative Produktionsverfahren oder in schadstoffarme Anlagen und Maschinen.

Die Förderkredite werden oftmals neben einer Zinsvergünstigung mit weiteren Elementen ausgestaltet, die dem Fördernehmer einen zusätzlichen Nutzen stiften. Hierzu gehören traditionell insbesondere Tilgungsfreijahre und lange Zinsbindungen, mit denen sich mittelständische Unternehmen die aktuell günstigen Finanzierungsbedingungen für die Zukunft sichern können.

Ein wichtiges Instrument sind zudem Risikoübernahmen durch die Förderinstitute. Hierunter fallen Haftungsfreistellungen, bei denen die Förderinstitute im Rahmen programmgebundener Förderkredite die Ausfallrisiken mit Hausbanken teilen und im Gegenzug entsprechend an der Risikomarge beteiligt werden. Damit erleichtern Förderinstitute kreditSuchenden Unternehmen bei unzureichenden Sicherheiten den Kreditzugang. Auch Ausfallbürgschaften sind unter den Aspekt der Risikoübernahmen zu subsumieren. Zwar sind sie ein klassisches Instrument der Bürgschaftsbanken, jedoch lassen sich Bürgschaften auch mit Förderkrediten kombinieren. So können in Nordrhein-Westfalen die Förderkredite der NRW.BANK mit den Angeboten der Bürgschaftsbank NRW – teils in einem vereinfachten, integrierten Bearbeitungsverfahren – beantragt werden.

Die bereits seit den 1950er Jahren von den Vorgängerinstituten der NRW.BANK angebotenen Konsortialfinanzierungen fallen ebenfalls unter den Aspekt der Risikoübernahme. Sie ermöglichen insbesondere kleineren Hausbanken das Eingehen größerer Engagements bei Unternehmensfinanzierungen, indem sich das Förderinstitut auf Einladung der Hausbank als Konsortium mit gleichen Konditionen an der Finanzierung beteiligt. Für die kapitalsuchenden Unternehmen besteht der Mehrwert in dem Erhalt des gewünschten Finanzierungsvolumens, welches die Hausbank alleine nicht hätte stemmen können. Zudem werden die Kreditlinien der Fördernehmer bei den Hausbanken geschont, wodurch weitere Finanzierungsbedarfe abgedeckt werden können.

3.3 Bestehende Instrumente – Eigenkapital- und Mezzaninangebote

Nicht alle betrieblichen Finanzierungsbedarfe lassen sich zielgerichtet mit Krediten adressieren. Insbesondere in der Gründungs- und Wachstumsphase benötigen innovative Unternehmen oftmals zusätzliches Eigenkapital (vgl. Gompers & Lerner, 2003; Nathusius, 2001), da der Aufbau des Geschäftsmodells noch defizitär verläuft, das Eigenkapital von den Gründern selbst typischerweise nicht aufgebracht werden kann und die Ausfallrisiken für eine Kreditfinanzierung im Regelfall zu hoch sind. Während Kredite bereits von den Vorgängerinstitutionen der heutigen Förderinstitute angeboten wurden, etablierte sich das Förder-Beteiligungsgeschäft deutlich später – in der NRW.BANK seit Anfang des Jahrtausends.

Zu den typischen Instrumenten zur Stärkung der Eigenkapitalbasis gehören direkte Minderheitsbeteiligungen sowie Mezzaninkapital. Konstitutives Kennzeichen von Mezzaninkapital ist seine Nachrangigkeit im Insolvenzfall gegenüber anderen Fremdkapitalgebern, weshalb Mezzaninkapital in der Regel dem wirtschaftlichen Eigenkapital zugeordnet wird. Die daraus resultierende bessere wirtschaftliche Eigenkapitalausstattung erlaubt Unternehmen eine höhere Fremdfinanzierung – ohne den Gesellschafterkreis erweitern zu müssen. Einzelne Institute bieten Mezzaninkapital beispielsweise in Form von Wandel-, Nachrangdarlehen oder stillen Beteiligungen an. Mezzaninkapital kombiniert in seinen unterschiedlichen Ausgestaltungen typische Merkmale von Eigen- und Fremdkapital, wobei das jeweilige Eigenkapitalindiz je nach Finanzierungsinstrument unterschiedlich ausgeprägt ist (vgl. Paffenholz, 2004).

Direkte Engagements der Förderinstitute über Beteiligungen oder Mezzaninkapital erfolgen auf Grund des EU-Beihilferechts oftmals als Co-Finanzierer zu privaten Investoren. Sie ermöglichen eine Abdeckung von Finanzierungsanlässen im gesamten Lebenszyklus von Unternehmen. Direkte Beteiligungen bieten sich beispielsweise zur Finanzierung junger, innovativer Unternehmen oder für Turn-Around-Finanzierungen bei einem grundsätzlich tragfähigen Geschäftsmodell an. In beiden Fällen sind die Umsätze und Gewinne in der Regel nicht ausreichend, um Wachstum bzw. einen nachhaltigen Umschwung zu realisieren. Zudem ist die Aufnahme von Fremdkapital infolge mangelnder Sicherheiten und erhöhter Ausfallrisiken stark eingeschränkt. Die Zuführung von Beteiligungskapital sorgt für eine größere Finanzierungsstabilität und damit bessere Erfolgchancen für die Unternehmen. Mezzaninkapital ist hingegen eine Option zur Finanzierung etablierter Unternehmen z. B. bei Sprunginvestitionen oder bei einer begrenzten Ausstattung an freien Sicherheiten. Die Attraktivität der Finanzierungsform resultiert in diesen Situationen insbesondere aus dem üblichen Verzicht auf Sicherheiten. Die erwartete höhere Rendite der Kapitalgeber setzt jedoch einen ausreichend stabilen und hohen Cashflow voraus.

Die direkten Engagements werden durch indirekte Aktivitäten zur Marktstimulierung des deutschen Venture Capital- und Private Equity-Marktes flankiert. Die NRW.BANK agiert dabei als Investor in drittge-managten Fonds, die sich in Nordrhein-Westfalen betätigen. Fördernehmer profitieren hierdurch in Form einer Marktstimulierung, da zum einen die nötige Funding-Schwelle eher erreicht und zum anderen durch den öffentlichen Ankerinvestor eine positive Signalwirkung bei privaten Geldgebern erzielt wird. Für Förderinstitute bieten solche indirekten Engagements insbesondere den Vorteil geringer administrativer Kosten.

4 Aktuelle Herausforderungen und Antworten

4.1 Derzeitige Rahmenbedingungen als Herausforderung und Chance

Förderinstitute sind gehalten, ihre gesteckten Ziele möglichst effektiv und effizient zu erreichen. Damit dies gelingt, müssen sie ihre Instrumente permanent an die herrschenden Rahmenbedingungen anpassen. In der gegenwärtigen Situation führen gleich mehrere Einflüsse bei Förderinstituten zu Handlungsdruck, die eine Adjustierung des bestehenden Instrumentenmix erfordern.

Niedrigzinsumfeld: Im andauernden Zinsumfeld ist die bei Förderinstituten jahrzehntlang bewährte Zinsvergünstigung zur Setzung förderpolitischer Impulse nur noch bedingt durchführbar. Das langfristig etablierte und von allen Förderinstituten verwendete Risikogerechte Zinssystem (RGZS) sieht bis dato im günstigsten Fall einen Bankeneinstand von 0% vor, zu dem sich die kreditausgebende Hausbank beim Förderinstitut refinanzieren kann (vgl. NRW.BANK, 2014). Aus Sicht des Förderkreditnehmers ist die Marge der Hausbank zu addieren, sodass dessen Zins grundsätzlich über 0% liegt. Damit unterscheiden sich Förderkredite in der derzeitigen Niedrigzinsphase bei der Zinskonditionierung oftmals nicht mehr in ausreichendem Maße von gewöhnlichen Bankkrediten, wodurch sich das Setzen politisch gewollter Förderanreize erschwert.

Ausdünnung des Filialnetzes bei Hausbanken: Der vorrangige Vertriebsweg für Förderkredite ist die Vergabe über Hausbanken. Bedingt durch den Strukturwandel in der Finanzbranche schließen in den letzten Jahren immer mehr Bankfilialen (vgl. Deutsche Bundesbank, 2019; KfW, 2019), wodurch sich das traditionelle Vertriebsnetz der Förderinstitute verkleinert und den Absatz ihrer Produkte verändert.

Digitalisierung: Im Zuge der Digitalisierung steigen für Förderinstitute auch die technischen Anforderungen an ihre Produkte und Vergabeverfahren. Seitens der Kunden und Hausbanken stehen hierbei insbesondere erhöhte Automatisierungs- und Standardisierungswünsche sowie der Ausbau digitaler Schnittstellen im Fokus. Gleichzeitig gewinnen Direktbanken Kunden und FinTechs entwickeln Lösungen, die zu einem effektiveren und effizienteren Fördergeschäft beitragen können.

Corona-Pandemie: Die derzeitige Corona-Pandemie führt in Deutschland nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds im Jahr 2020 zu einem Einbruch des Bruttoinlandsproduktes in Höhe von sieben Prozent (vgl. IWF, 2020). Die hieraus resultierende schwächere Bonität sowie der Verzehr von Sicherheiten bei zahlreichen Unternehmen kann in einer geringeren Kreditvergabebereitschaft der Hausbanken münden, da auch deren Risiken bei möglichen Finanzierungen steigen. Bereits bei vergangenen Konjunkturereinbrüchen war das verstärkte Engagement von Förderinstituten gefragt. Dies ist in der gegenwärtigen Situation ebenfalls der Fall. Förderinstitute sollen mit ihrer antizyklischen Kreditvergabe dazu beitragen, die Kapitalversorgung von Unternehmen sicherzustellen und Hausbanken in Teilen von ihrem Risiko zu entlasten (vgl. Gutierrez et al., 2011; Luna-Martinez & Vicente, 2012). Auch nach der Phase der akuten Liquiditätskrise ist es Aufgabe der Institute, ihren Beitrag zum Wiederanlaufen der Konjunktur zu leisten, indem sie gezielt Wachstumsimpulse unterstützen. Neben der Finanzierung nötiger Neu- und Ersatzinvestitionen können sie zu beschleunigten Transformationsprozessen in der Wirtschaft beitragen. Beispielhaft können finanzielle Anreize zur Etablierung nachhaltiger Produktionsprozesse oder

zur Verbesserung der nationalen Versorgungssicherheit in kritischen Sektoren – wie Medizinerzeugnisse oder zentrale industrielle Vorprodukte – genannt werden.

4.2 Wege zur Sicherung eines zukunftsfähigen Förderinstrumentariums

Um unter den dargestellten Voraussetzungen das Fördergeschäft weiterhin zielgerichtet auszugestalten und strukturpolitisch gewünschte Förderimpulse setzen zu können, sind Anpassungen an den unterschiedlichen Instrumentarien sowohl hinsichtlich ihrer Ausgestaltung als auch ihrer Gewichtung zu diskutieren und einzuleiten.

Trotz Niedrigzinsumfeld wird die *Zinsvergünstigung* weiter von zentraler Bedeutung sein, um förderpolitische Investitionsanreize über Kredite setzen zu können. Es sind allerdings innovative Lösungsansätze erforderlich, um eine ausreichende Konditionendifferenzierung zur Finanzierung förderpolitisch wichtiger Maßnahmen zu gewährleisten.

Daher hat die NRW.BANK bereits im Jahr 2018 bei ausgewählten Kreditprogrammen – z. B. zur Finanzierung von Digitalisierungsvorhaben in der mittelständischen Wirtschaft – die sog. *Fördererstattung* als neuartige Methode zur Zinsvergünstigung eingeführt. Hierbei zahlt die NRW.BANK der Hausbank einen Teil ihrer Marge und verpflichtet sie, diesen Vorteil an den Endkreditnehmer weiterzureichen. Hierdurch erhält die NRW.BANK einen zusätzlichen Spielraum bei der Zinsvergünstigung. Der Ansatz hat sich zur Setzung förderpolitischer Impulse bewährt, allerdings ist er auf die Höhe der Hausbankenmarge begrenzt und es entsteht bis dato ein manueller Bearbeitungsaufwand bei den Hausbanken.

Ein alternativer Lösungsansatz zur Setzung preislicher Impulse wäre die Einführung eines *negativen Bankeneinstandes*. Die IT-technischen, bilanziellen und rechtlichen Voraussetzungen hierfür werden derzeit in der Förderinstitutslandschaft geprüft (vgl. KfW, 2020b). Der Ansatz ist jedoch nicht gleichbedeutend mit negativen Zinsen für Unternehmen. Hierfür müsste der Einstand hinreichend negativ sein, um die ebenfalls zu zahlende Hausbankenmarge zu kompensieren.

Tilgungsnachlässe sind eine für die Wirtschaftsförderung neue Stellschraube zur Setzung förderpolitischer Impulse. Ihr Wirkungsmechanismus liegt in einem partiellen Erlass der Darlehensschuld – beispielsweise als bestimmter Prozentsatz der Darlehenshöhe. Tilgungsnachlässe dürften eine höhere psychologische Anreizwirkung als Negativzinsen stiften, da der erlassene Betrag für den Darlehensnehmer intuitiver zu berechnen ist. In der öffentlichen Wohnraumförderung der NRW.BANK ist dieses Verfahren bereits etabliert (vgl. MHKBG, 2020). Das Instrument wird bei anhaltenden Niedrigzinsen auch in der Wirtschaftsförderung an Bedeutung gewinnen und im Rahmen zentraler Förderthemen verstärkt eingesetzt werden. Als Indiz hierfür ist die im Frühjahr 2020 gestartete KfW-Klimaschutzoffensive anzusehen, bei der mittelständische Unternehmen für Investitionen in den Klima-, Umwelt- und Ressourcenschutz neben günstigen Zinskonditionen zusätzlich einen Tilgungsnachlass erhalten (vgl. KfW, 2020c).

Hiervon unabhängig dürfte zukünftig auch die *Kombination von Zuschussprogrammen aus Haushaltsmitteln*, z. B. der Länder oder des Bundes, mit kreditwirtschaftlicher Förderung an Bedeutung gewinnen, um die intendierten Förderimpulse durch eine Vernetzung der Angebote von unterschiedlichen Anbietern zu erzeugen. Als Vorbild für eine zukünftige Anwendung in der Wirtschaftsförderung kann die Sportstättenförderung in Nordrhein-Westfalen dienen. In diesem Kontext bietet die NRW.BANK ein lang etabliertes Programm zur günstigen Finanzierung von

Sportanlagen. Zusätzlich fungiert sie als Bewilligungsbehörde und Zahlstelle für das neu aufgelegte Zuschussprogramm Moderne Sportstätten 2022 des Landes. Hierdurch werden Zuschuss- und Kreditförderung verknüpft und ein zusätzlicher Mehrwert für die Fördernehmer geschaffen.

Das verstärkte Angebot *langer Zinsbindungen* ist ein ergänzender Ansatz für eine attraktive Produktpalette, das zur Sicherung der aktuell günstigen Finanzierungsbedingungen sowie zur besseren fristenkongruenten Finanzierung langfristiger Anlageinvestitionen beiträgt. Ebenfalls als Ergänzung ist die *höhere Flexibilität* von Programmmerkmalen – wie endfällige Varianten und Tilgungsfreijahre – anzusehen, um den investierenden Unternehmen passgenaue Finanzierungsvarianten bieten zu können.

Diese Flexibilisierung ist mit einer möglichst großen *Standardisierung* in Einklang zu bringen, welche die Voraussetzung für digitale Prozesse bildet. Dies soll zum einen dazu beitragen, dass der Vertrieb von Förderkrediten zukünftig für Hausbanken attraktiv und praktikabel bleibt, zum anderen soll der Beantragungsprozess für den Fördernehmer auf diesem Wege erleichtert werden. Gleichzeitig bietet die Standardisierung die technische Grundlage für Kooperationen mit digitalen Vermittlungsplattformen und FinTechs, welche die NRW.BANK konsequent ausbaut, um auch neue Vertriebskanäle zu erschließen (vgl. NRW.BANK, 2017; 2018).

In diesem Zusammenhang ist der punktuelle *Ausbau des Direktgeschäftes* zu diskutieren. Zur Wahrung der Wettbewerbsneutralität der Förderinstitute kommt dieser Vertriebskanal nur in den seltenen Fällen eines Marktversagens in Frage. Dieses wird z. B. bei Mikrokrediten für Kleinstgründer als gegeben angesehen, da Geschäftsbanken dieses Segment auf Grund der hohen Ausfallwahrscheinlichkeiten sowie der geringen Darlehensbeträge in der Regel nicht bedienen. Ein Marktversagen könnte in weiteren Nischen zu rechtfertigen sein. Ein Beispiel hierfür sind Sozialunternehmen, die mit unternehmerischen Mitteln nachhaltige Geschäftsmodelle verfolgen, dabei aber keine oder nur eine begrenzte Gewinnerzielungsabsicht haben (vgl. Scharpe & Wunsch, 2019; Wilkinson et al., 2014).

4.3 Einfluss der Corona-Pandemie

Im Zuge der Aufarbeitung der Folgen aus der Corona-Pandemie haben Risikübernahmen stark an Bedeutung gewonnen. Das Angebot an Haftungsfreistellungen und Bürgschaften wurde von den Förderinstituten – insbesondere der KfW – nach der bis Ende 2020 befristeten Lockerung des EU-Beihilferechts massiv ausgeweitet (vgl. BMF, 2020), um die Kreditvergabebereitschaft der Hausbanken angesichts der hohen Unsicherheit in der Wirtschaft zu erhöhen und die Liquiditätsversorgung der Unternehmen sicherzustellen. Auch wenn die Konjunktur perspektivisch wieder Fahrt aufnimmt (vgl. BMWi, 2020), werden zahlreiche zuvor gesunde Unternehmen mit funktionierendem Geschäftsmodell auf Grund von Ertragseinbußen und verschlechterter Bilanzstrukturen ein schwächeres Kreditrating als vor der Corona-Pandemie erhalten. Förderinstitute werden dementsprechend noch längere Zeit gefordert sein, um den betroffenen Unternehmen den Kreditzugang zu erleichtern. Vor diesem Hintergrund wird die Bedeutung gewerblicher Konsortialkredite ebenfalls steigen, die Hausbanken auf Grund der Risikoteilung die Kreditvergabe an Unternehmen mit verschlechtertem Rating erleichtern.

Doch auch ohne Ausbruch der Corona-Pandemie sind verstärkte Risikübernahmen in Niedrigzinszeiten ein geeigneter Weg, volkswirtschaftlich sinnvolle Investitionen zu ermöglichen bzw. Zielgruppen mit Kapital zu versorgen, die von Hausbanken allein nicht in gewünschtem Maße

abgedeckt werden. Risikoübernahmen durch die Förderinstitute können dabei sowohl mittels Fremd- als auch Eigenkapital- und Mezzaninangeboten erfolgen. Optional kann eine Verzahnung von Förderkrediten mit externen Rückgarantien sinnvoll sein. Diese können derzeit von Finanzintermediären in erster Linie über Kooperationen mit der Europäischen Investitionsbank in Anspruch genommen werden. Mit dem 2021 startenden Programm InvestEU wird es Förderinstituten zusätzlich möglich sein, EU-Haushaltsgarantien als Durchführungspartner direkt in Anspruch zu nehmen (Europäische Kommission, 2019). Kerngedanke hierbei ist das Subsidiaritätsprinzip, bei dem die regionalen Institute ihre Kenntnisse über die Bedarfe vor Ort einbringen und durch den Einsatz von EU-Garantien passgenaue Förderlösungen entstehen, die für die Förderinstitute alleine nicht zu stemmen wären.

Das herrschende Niedrigzinsumfeld ist für die Attraktivität der Eigenkapital-Produkte naturgemäß weniger belastend. Die Corona-Pandemie und deren Auswirkungen führt gleichwohl auch in diesem Segment zu neuen Bedarfen seitens der Wirtschaft. Dies gilt einerseits für junge Wachstumsunternehmen, bei denen sich private Investoren in der derzeitigen Lage mit Neuinvestitionen stark zurückhalten (KfW Research, 2020a / 2020b). Andererseits betrifft dies auch etablierte Mittelständler mit verschlechterten Kreditratings. Beiden Adressatengruppen kann mit einer Stärkung der Eigenkapitalausstattung geholfen werden. Dies ist durch den temporären Ausbau direkter Beteiligungen und Fondsenagements genauso möglich wie durch den Ausbau von Mezzaninangeboten als Quasi-Eigenkapital – sei es in Form stiller Beteiligungen oder mittels Nachrangdarlehen.

5 Fazit

Aus historischer Perspektive stellen die aufgezeigten Wege zur Sicherung eines zukunftsfähigen Instrumentariums von Förderinstituten keine Revolution dar. Viele der existierenden Werkzeuge sind bereits seit Jahrzehnten bewährt und werden auch zukünftig eingesetzt werden. Allerdings ergibt sich in Folge der aktuellen Rahmenbedingungen eine Evolution des Förderinstrumentariums. Das Niedrigzinsumfeld führt zu einer Weiterentwicklung von Förderprogrammen mit preislichen Impulsen zur Unterstützung von Veränderungsprozessen in der Wirtschaft. Gleichzeitig entwickelt sich ein Trend zu einer stärkeren Bündelung vorhandener Ressourcen auf wenige aber wichtige Zukunftsthemen, wie Nachhaltigkeit und Innovation. Die voranschreitende Digitalisierung ermöglicht dabei die Entwicklung und Umsetzung von neuen Prozessen in der Förderung. Und auch Risikoübernahmen als wichtige Aufgabe von Förderinstituten gewinnen in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten nochmals an Bedeutung.

Literaturverzeichnis

- Backmann, S. (2018): Hilfskassen, Landesbankinstute und Girozentralen in Westfalen und im Rheinland. *Archivpflege in Westfalen-Lippe Bd. 88*.
- Bendel, D., M. Demary und M. Voigtländer (2016): *Entwicklung der Unternehmensfinanzierung in Deutschland, IW-Trends 1.2016*. Köln: Institut der deutschen Wirtschaft Köln.
- Bertray, A. C., A. Demirgüç-Kunt und H. Huizinga (2012). *Bank Ownership and Credit over the Business Cycle, Policy Working Paper No. 6110*. Washington: World Bank.

- BMF – Bundesministerium der Finanzen (2002): *Anstaltslast und Gewährträgerhaftung; Entscheidung der Europäischen Kommission vom 27. März 2002, Geschäftszeichen E C 3 – F2505–104/02.*
- BMF – Bundesministerium der Finanzen (2020): Maßnahmenpaket für Unternehmen gegen die Folgen des Coronavirus (Stand 28. April 2020). Abgerufen am 6. Mai 2020 von https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Downloads/M-O/massnahmenpaket-fuer-unternehmen-gegen-die-folgen-des-coronavirus.pdf?__blob=publicationFile&v=22.
- BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2020): *Frühjahrsprojektion der Bundesregierung vom 29. April 2020.* Abgerufen am 06. Mai 2020 von <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/2020/20200429-altmaier-corona-pandemie-fuehrt-wirtschaft-in-rezession.html>.
- Butkowski, O., M. Hoffmann, S. Nielen und C. Schröder (2019): *Einflüsse auf die KMU Finanzierung – Ein Vergleich ausgewählter Euroländer, IfM-Materialien Nr. 275.* Bonn: Institut für Mittelstandsforschung.
- Deutsche Bundesbank (2019): Bankstellenbericht 2018 – Entwicklung des Bankstellennetzes im Jahr 2018. Abgerufen am 6. Mai 2020 von <https://www.bundesbank.de/resource/blob/802016/391887c18ebd8b1bdafcd1523ce8518d/mL/bankstellenbericht-2018-data.pdf>.
- Europäische Kommission (2015): *COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT AND THE COUNCIL – Working together for jobs and growth: The role of National Promotional Banks (NPBs) COM(2015) 361/2.* Brussels: European Commission.
- Europäische Kommission (2019): *Das Programm InvestEU: Fragen und Antworten.* Abgerufen am 6. Mai 2020 von https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/de/MEMO_19_2135.
- Fier, A. und D. Harhoff (2001): *Die Evolution der bundesdeutschen Forschungs- und Technologiepolitik: Rückblick und Bestandsaufnahme, ZEW Discussion Papers, No. 01–61.* Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW).
- Fritsch, M. (2014): *Marktversagen und Wirtschaftspolitik.* München: Franz Vahlen GmbH.
- Gompers, P. und J. Lerner (2003): *Equity Financing.* In Z. J. Acs, & D. B. Audretsch, *Handbook of Entrepreneurship Research – An Interdisciplinary Survey and Introduction* (S. 267–298). New York: Kluwer.
- Griffith-Jones, S. und J. Tyson (2013): *The European Investment Bank: Lessons for developing countries. WIDER Working Paper; No. 2013/019.* Helsinki: The United Nations University World Institute for Development Economics (UNU-WIDER).
- Gutierrez, E., H. P. Rudolph, T. Homa und E. B. Beneit (2011): *Development Banks: role and mechanisms to Increase their efficiency.* Washington D.C.: World Bank.
- Hardach, G. (2017): *Sparen in der „Nullzinsphase“. Privatanleger und der Kapitalmarkt in Deutschland im Ersten Weltkrieg. IBF Paper Series, No. 02–17.* Frankfurt a. M.: IBF – Institut für Bank- und Finanzgeschichte.
- IWF – Internationaler Währungsfonds (2020): *World Economic Outlook, April 2020.*
- Jakoby, H. (2005): *NRW und die europäische Strukturpolitik.* In: *Landespolitik im europäischen Haus – NRW und das dynamische Mehrebenensystem* (S. 189–208). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau (2019): *Mittelstand mit großer Treue zur Hausbank. KfW-Research – Fokus Volkswirtschaft Nr. 243.*
- KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau (2020a): *Mittelstandsfinanzierung – das ERP Sondervermögen.* Von <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Artikel/Mittelstand/erp-sondervermoegen.html> abgerufen.

- KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau (2020b): *Wirksame Förderung im Negativzinsumfeld*. Abgerufen am 6. Mai 2020 von <https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/Negativzinsumfeld.html>.
- KfW – Kreditanstalt für Wiederaufbau (2020c): *Neues KfW-Förderprogramm hilft Mittelstand bei Investitionen in Klimaschutz und Nachhaltigkeit*. Abgerufen am 6. Mai 2020 von https://www.kfw.de/KfW-Konzern/Newsroom/Aktuelles/Pressemitteilungen-Details_573120.html.
- KfW Research (2020a): *German Private Equity Barometer 1. Quartal 2020 – Private Equity-Geschäftsklima durch Corona-Krise nahe des absoluten Tiefpunkts*. Abgerufen am 25. Mai 2020 von https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Research/Economic-Research/Wirtschaftsindikatoren/German-Private-Equity-Barometer/PDF-Dateien/GPEB_Q1_2020.pdf.
- KfW Research (2020b): *German Venture Capital Barometer 1. Quartal 2020 – Corona-Schock: VC-Geschäftsklima stürzt ab*. Abgerufen am 25. Mai 2020 von https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Konzernthemen/Research/KfW-Research/Economic-Research/Wirtschaftsindikatoren/German-Private-Equity-Barometer/PDF-Dateien/GVCB_Q1_2020.pdf.
- Korres, A. (2007): *175 Jahre Förderung für Westfalen, Rheinland und Lippe*. Düsseldorf/Münster: NRW.BANK.
- Kraemer-Eis, H., A. Botsari, S. Gvetadze, F. Lang und W. Torfs (2018): *European Small Business Finance Outlook, Working Paper, 2018/50*. Luxembourg: European Investment Fund.
- Landtag Nordrhein-Westfalen (2017): *Schlussbericht des Parlamentarischen Untersuchungsausschusses II, Drucksache 16/14300*. Düsseldorf.
- Luna-Martinez, D. und C. Vicente (2012): *Global Survey of Development Banks. Policy Research Working Paper*. Washington: World Bank.
- Mazzucato, M. und C. C. Penna (2015): *Beyond Market Failures: The Market Creating and Shaping Roles of State. Working Paper No. 831*. New York: Levy Economics Institute.
- Menzel, H. (1960): *Die Mitwirkung der Hausbanken bei der Vergebung und Verwaltung öffentlicher Kredite : die Abwicklung zentraler Bereitstellungen durch örtliche Banken und Sparkassen*. Berlin: Duncker & Humblot.
- MHKBG – Ministerium für Heimat, Kommunales, Bauen und Gleichstellung des Landes Nordrhein-Westfalen (2020): *Öffentliche Wohnraumförderung des Landes Nordrhein-Westfalen 2018–2022 – Wohnraumförderungsbestimmungen 2020*. Abgerufen am 6. Mai 2020 von https://www.mhkgb.nrw/sites/default/files/media/document/file/Wohnraumfoerdrungsbestimmungen_WFB_2020.pdf.
- Nathusius, K. (2001): *Grundlagen der Gründungsfinanzierung, Instrumente – Prozesse – Beispiele*. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- NRW.BANK (2014): *Erläuterungen zum Risikogerechten Zinssystem (RGZS)*. Abgerufen am 06. Mai 2020 von <https://www.nrwbank.de/foerderlotse-dokumente/Binary-rgzs-kundeninformation.pdf.pdf?contentType=application/pdf&pfad=/1/3/5113/>.
- NRW.BANK (2017): *Kooperation mit Finanzportal COMPEON*. Abgerufen am 6. Mai 2020 von https://www.nrwbank.de/de/themen/mittelstand/0667_Mittelstand_Compeon.html.
- NRW.BANK (2018): *NRW.BANK kooperiert mit Fintech-Unternehmen FinCompare*. Abgerufen am 6. Mai 2020 von https://www.nrwbank.de/de/corporate/presse/pressearchiv/2018/180322_PL_FinCompare.html.
- Paffenholz, G. (2002): *Basel II – Implikationen für das Finanzierungsverhalten des Mittelstandes*. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung Bonn.
- Paffenholz, G. (2004): *Mezzaninkapital – Finanzierungsoptionen für den Mittelstand?* (Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Hrsg.) *Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2/2003, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 104 NF*, S. 67–117.

- Pohl, H. (1982): *Von der Hilfskasse von 1832 zur Landesbank*. Düsseldorf/Münster: Westdeutsche Landesbank.
- Reize, F. (2005): Investitionsfinanzierung im Mittelstand – Gibt es ausreichend Kredite für kleine und mittlere Unternehmen? In *Mittelstands- und Strukturpolitik, Ausgabe 33* (S. 17–42). Frankfurt am Main: Kreditanstalt für Wiederaufbau.
- Scharpe, K. und M. Wunsch (2019): *Deutscher Social Entrepreneurship Monitor 2019*. Berlin: SEND – Social Entrepreneurship Netzwerk Deutschland e.V. Abgerufen am 6. Mai 2020 von <https://www.send-ev.de/uploads/DSEM2019.pdf>.
- Seikel, D. (2013): *Der Kampf um öffentlich-rechtliche Banken – Wie die Europäische Kommission Liberalisierung durchsetzt*. Frankfurt a. M.: Campus.
- VÖB – Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands (2013): *Förderbanken in Deutschland – Unterwegs im öffentlichen Auftrag*. Berlin.
- Wilkinson, C., J. Medhurst, N. Henry, M. Wihlborg und B. Braithwaite (2014): *Ein Überblick über Sozialunternehmen und ihre Ökosysteme in Europa: Zusammenfassung*. Brüssel: Europäische Kommission. Abgerufen am 6. Mai 2020 von <https://ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=12988&langId=de>.
- Ziegler, A. (2002): *Technologie- und Innovationspolitik in Nordrhein Westfalen. WSI-Diskussionspapier, No. 104*. Düsseldorf: Hans-Böckler-Stiftung, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI).